reusch law

Lieferstopps, Vertragsanpassung und Vertragsbeendigung in Zulieferkonstellationen

Ein dynamischer Weltmarkt, Krisen und zum Teil explosionsartig gestiegene Energie- und Rohstoffpreise in den letzten Jahren – viele Akteure in der Lieferkette stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Hinzu kommen oft langfristige Verträge mit fest vereinbarten Preisen, die gerade Zulieferer immer häufiger in Bedrängnis bringen. Vertragsanpassung, Lieferstopp oder gar die Vertragsbeendigung versprechen Abhilfe – doch die Hürden hierfür sind hoch und die Risiken unbedachten Handelns sollten nicht unterschätzt werden.

Lieferengpässe und gestiegene Kosten erschweren Zulieferern zunehmend die Erfüllung der (oft langfristig vereinbarten) Lieferverpflichtungen. Was also tun, wenn das Leistungsgefüge innerhalb der einzelnen Verträge entlang der Lieferkette – etwa durch Vormaterialknappheit und Preissteigerungen – gestört ist? Und wie reagieren, wenn sich der Vertragspartner einer Anpassung des Vertrags verweigert?

Um die eigenen Interessen durchzusetzen, wird neben der Vertragsanpassung und -beendigung immer häufiger auch der Lieferstopp in Betracht gezogen. Doch Vorsicht: Der unbedachte Umgang mit diesem Mittel setzt Verhandlungsergebnisse aufs Spiel und kann zu erheblichen Schadensersatzforderungen des Kunden führen. Auf Antrag des Kunden droht u.U. sogar der Erlass eines vollstreckbaren Titels in Form einer einstweiligen Verfügung.

Vertragsanpassung

Bei der Frage ob und unter welchen Voraussetzungen eine Vertragsanpassung in Betracht kommt, sind zwei wesentliche Grundprinzipien zu berücksichtigen: (i) Verträge sind einzuhalten (**pacta sunt servanda**) und (ii) vertragliche Vereinbarungen (ob in individuell verhandelten Verträgen oder mittels Standardbedingungen festgehalten) gelten grundsätzlich vorrangig vor dem gesetzlichen Leitbild. Auch steht es den Parteien grundsätzlich frei, ihren Vertrag in gegenseitigem Einvernehmen nachträglich zu verändern (**Grundsatz der Privatautonomie**).

Vorrangig: Vertragliche Regelungen

Im Idealfall wurde mit dem Vertragspartner eine (vorrangige) **vertragliche Vereinbarung** getroffen, die nachträgliche Anpassungen des Vertrages auf veränderte Umstände zulässt. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Klausel ein einseitiges Anpassungsrecht gewährt oder lediglich von den Parteien verlangt, nochmalig in Verhandlungen zu treten. Als **Änderungs- und Anpassungsvorbehaltsklauseln** zu klassifizieren sind z.B. Selbstbelieferungsvorbehalte, Preisanpassungsklauseln sowie Höhere-Gewalt-Klauseln (mit Anpassungsoption).

Sind solche Klauseln nicht in die Vertragswerke aufgenommen, wird eine **einvernehmliche Vertragsänderung** nur schwer zu erreichen sein. Denn eine solche wird häufig den Interessen des Vertragspartners zuwiderlaufen und dieser ist – mangels Aufnahme einer der o.g. Vertragsklauseln – zur nachträglichen Anpassung/Verhandlung grundsätzlich nicht verpflichtet.

Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 I BGB

Um einen Anspruch auf Vertragsanpassung geltend zu machen, bleibt dann nur der Weg über gesetzliche

Anspruchsgrundlagen, insbesondre **§ 313 I BGB (Störung der Geschäftsgrundlage)**.

Eine Vertragsanpassung nach § 313 I BGB setzt voraus, dass sich ein

- Umstand, der zur Vertragsgrundlage geworden ist,
- nachträglich verändert hat, und zwar
- so schwerwiegend, dass davon auszugehen ist, dass die Parteien den Vertrag nicht oder nicht so geschlossen hätten, hätten sie die Veränderung vorausgesehen.
- Dabei muss ein Festhalten am Vertrag für eine Partei unzumutbar sein und der konkrete Umstand darf nicht ausschließlich deren Risikobereich zuzuordnen sein.

Die Hürden für eine Anpassung nach diesen Grundsätzen liegen hoch, da eine nachträgliche einseitige Vertragsanpassung dem eingangs erwähnten Grundsatz „pacta sunt servanda“ zuwiderläuft. Daher wird von den Gerichten eine eher zurückhaltende Anwendung dieser Vorschrift praktiziert und die **Erfüllung der Voraussetzungen nur in Ausnahmefällen angenommen**.

Ein Umstand wird zur Geschäftsgrundlage, wenn er zwar nicht zum eigentlichen Vertragsinhalt erhoben wurde, aber doch bei Vertragsschluss zur gemeinsamen Vorstellung der Parteien gehörte und der Geschäftswille der Parteien darauf beruht. Darunter fallen auch die Erwartungen, dass sich die grundlegenden politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen des Vertrags nicht verändern.

Letztlich wird das Festhalten am Vertrag der Partei aber nur in absoluten Ausnahmefällen nicht mehr zumutbar sein. Die Zumutbarkeitsfrage wird aufgrund einer **Einzelfallentscheidung** unter Berücksichtigung aller Umstände beantwortet. **Relevante Bewertungskriterien** sind insbesondere die Vorhersehbarkeit, die Zurechenbarkeit und die Beherrschbarkeit des Risikoeintritts, sowie die vertragliche oder gesetzliche Risikoverteilung.

Gerade Preisschwankungen rechtfertigen regelmäßig **keine Unzumutbarkeit**. Dies gilt selbst dann, wenn das Geschäft für den Verkäufer wirtschaftlich nachteilig ist und er statt dem erwarteten Gewinn nun einen Verlust machen wird.[1] Eine andere Bewertung kommt im Einzelfall lediglich dann in Betracht, wenn die Preissteigerungen auf außerhalb des Einfluss- und Risikobereichs des Lieferanten liegenden Umständen beruhen und in ihrem Umfang weit über die marktüblichen Schwankungen hinausgehen[2]. Bisher hat die Rechtsprechung allerdings selbst gravierende Kostensteigerungen für Rohstoffe als typisches unternehmerisches Risiko des Lieferanten angesehen und damit als “zumutbar” erachtet.

Dies gilt grundsätzlich auch für eine Geldentwertung durch steigende Preise im Rahmen einer **Inflation.** Die Rechtsprechung verfolgt insoweit die Linie, dass eine derartige Geldentwertung in den Risikobereich des Gläubigers der Geldschuld fällt.[3]

Sofern die Voraussetzungen des § 313 I BGB im Einzelfall vorliegen, hat die sich auf die Störung der Geschäftsgrundlage berufende Partei als **Rechtsfolge** einen Anspruch auf Vertragsanpassung. Dieser Anspruch bedingt eine Mitwirkungspflicht der anderen Partei, die im Zweifel auch gerichtlich durchsetzbar ist.

Vertragsbeendigung

Auch mit Blick auf eine mögliche Vertragsbeendigung gilt, dass es jederzeit möglich ist, den Vertrag nachträglich in gegenseitigem Einvernehmen zu beenden (**Vertragsauflösung**).

[1] BGH, Urt. v. 25. 5. 1977 - VIII ZR 196/75; OLG Düsseldorf, Urt. v. 19.12.2008 – I-23 U 48/08.
[2] BGH, Urt. v. 15.12.1955 – II ZR 130/54.
[3] So bereits BGHZ 86, 167 (168) = NJW 1983, 1309; BGHZ 77, 194 (198) = NJW 1980, 2241.

Kommt dies – was der Regelfall sein wird – nicht in Betracht sind auch hier **vorrangig vertraglich vereinbarte** Loslösungsrechte (z.B. Rücktritt oder Kündigung) zu beachten.

Sieht der Vertrag ein Recht zur außerordentlichen oder ordentlichen Kündigung vor, kann auch dies eine Möglichkeit sein, sich vom ungünstigen Vertrag zu lösen. Häufig fehlt es jedoch hieran, etwa weil die relevanten Fälle nicht als Kündigungsgrund genannt sind oder es generell an der ausdrücklichen Regelung einer Kündigungsmöglichkeit fehlt. Dann kommt es umso mehr auf die folgenden, gesetzlichen Beendigungsmöglichkeiten an.

Anfechtung nach §§ 119, 123 BGB bzw. Rücktritt nach § 323 BGB

In Fällen von Preissteigerungen oder Vormaterialknappheit wird häufig schon **kein Anfechtungsgrund** vorliegen. Irrt der Lieferant bei Abschluss eines Vertrages über die Verfügbarkeit oder die Preise von Waren, so handelt es sich in der Regel um einen unbeachtlichen Kalkulationsirrtum.

Das **Vorliegen eines Rücktrittsrechts** nach § 323 I BGB **wird häufig daran scheitern**, dass der Vertragspartner des Lieferanten seine Leistung (Zahlung der vereinbarten Vergütung) ordnungsgemäß erbracht hat. Auch ein Rücktrittsrecht nach § 326 V BGB wird in der Regel nicht anzunehmen sein. Ein solches erfordert, dass der Schuldner (hier der Lieferant) nach § 275 I-III BGB (Unmöglichkeit) von seiner Leistungspflicht befreit ist. Davon kann ausnahmsweise ausgegangen werden, wenn die geschuldeten Produkte auf dem gesamten Markt nicht mehr verfügbar sind – bloße Schwierigkeiten oder Mehrkosten bei der Beschaffung sind hiernach aber nicht ausreichend.

Ordentliche Kündigung nach §§ 624, 725 BGB analog

Die ordentliche Kündigung für Rahmenlieferverträge ist gesetzlich nicht ausdrücklich geregelt. Sie kommt allerdings nach aktueller Rechtsprechung durch analoge Anwendung der §§ 624, 725 BGB in Betracht. Auch hierfür sind **bestimmte Voraussetzungen** zu erfüllen:

- Die ordentliche Kündigung darf nicht durch eine vertragliche Regelung ausgeschlossen sein;
- Bei dem Liefervertrag muss es sich um ein unbefristetes Dauerschuldverhältnis handeln, d. h. das Ende der Vertragsbeziehung darf nicht vorab bestimmt sein (weder durch ein konkretes Enddatum noch durch ein bestimmbares Ereignis, wie etwa eine abschließend festgelegte Liefermenge);
- Eine im Einzelfall "angemessene" Kündigungsfrist muss eingehalten werden.

Die Kündigungsfrist ist hier nach den Grundsätzen der Billigkeit und Treu und Glauben zu bestimmen. Hinsichtlich der Dauer kann sich etwa an der Dauer orientiert werden, die der Kunde für den Aufbau eines Alternativlieferanten benötigt.

Außerordentliche Kündigung nach § 314, § 313 III S. 2 BGB

Ähnlich wie ein Recht zur Vertragsanpassung nach § 313 I BGB besteht auch ein solches zur **Kündigung auf Grundlage des § 314 BGB** nur unter strengen Voraussetzungen. Ein wichtiger Grund im Sinne des § 314 I BGB liegt vor, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur vereinbarten Beendigung oder bis zum Ablauf einer Kündigungsfrist nicht zuzumuten ist.

Da der Lieferant ohne abweichende Vereinbarungen das Beschaffungsrisiko trägt, wird eine Preissteigerung oder eine Materialknappheit aber auch hier **in den meisten Fällen wohl keinen wichtigen Grund** in diesem Sinne darstellen.

Ausweg Lieferstopp?

Bevor Lieferanten zum Lieferstopp greifen – sei es, um einen vermeintlich kostspieligen Rechtsstreit zu vermeiden oder um ihrer Forderung nach Preisanpassung Nachdruck zu verleihen – sollten sie die möglicherweise weitreichenden Folgen nicht außer Acht lassen.

Pflichtverletzung

Soweit aufgrund Einzelbelieferungs- oder Rahmenvertrags eine Belieferungspflicht besteht, **macht sich der Lieferant durch einen (unberechtigten) Lieferstopp und Nichtbelieferung u.U. schadensersatzpflichtig**. Denn die Nichterfüllung kann dann eine Pflichtverletzung darstellen mit der Folge, dass dem Kunden dadurch entstandene Schäden zu ersetzen sind (§§ 280 I 1, 281 BGB). Mit Blick auf die Auswirkungen eines Lieferstopps auf die gesamte Lieferkette, bis hin zum Bandstillstand beim OEM, drohen hier Schäden in beträchtlicher Höhe.

Anfechtung

Auch die Kommunikation gegenüber Geschäftspartnern sollte mit Bedacht und erst nach eingehender Prüfung der eigenen rechtlichen Position erfolgen. Denn **Willenserklärungen, die der eigene Kunde nur zur Vermeidung von widerrechtlich angedrohten Lieferstopps abgibt, sind nach § 123 I Alt. 2 BGB anfechtbar** mit der Folge, dass darauf basierende Vereinbarungen (z.B. Preisanpassungen) gemäß § 142 I BGB nichtig sein können.[4] Kommunizieren Lieferanten ein Anpassungsbedürfnis und stellen sie dies in Zusammenhang mit einem möglichen (kurzfristigen) Lieferstopp, sehen Gerichte darin zum Teil eine (konkludente) Drohung mit der Einstellung der Lieferungen.

Vertragsbeendigung

Hinzu kommt, dass der unberechtigte Lieferstopp eine Vertragsverletzung darstellt, die den Vertragspartner im Einzelfall dazu berechtigen kann, **die bestehenden Verträge mit sofortiger Wirkung zu beenden** (durch Kündigung nach § 314 II S. 1, 2 BGB bzw. Rücktritt nach § 323 II Nr. 1, 3 BGB).

Einstweilige Verfügung

Auch besteht das Risiko, dass der Kunde den **Erlass einer einstweiligen Verfügung** beantragt. So können Gerichte im Eilverfahren einen Beschluss mit dem Tenor erlassen, der Zulieferer habe es unter Androhung von erheblichem Zwangsgeld zu unterlassen, seinen Kunden nicht (vertragsgemäß) zu beliefern. Zwar kann gegen einen solchen Beschluss ein Widerspruch eingelegt werden. Dennoch ist zunächst ein vollstreckbarer Titel in der Welt, dessen Beseitigung nicht nur Monate bis Jahre benötigen kann und zusätzlichen Arbeits- und Kostenaufwand mit sich bringt, sondern der u.U. auch die weiteren Verhandlungen mit dem Vertragspartner blockieren kann.

Was tun?

Wirksamstes Mittel bleibt eine vorausschauende Vertragsgestaltung. Gerade weil die Hürden für ein nachträgliches, außervertragliches Anpassungsrecht sehr hoch liegen, sollten erkannte (Preis-) Risiken im Vertrag soweit möglich abgebildet und ausgeschlossen werden, um sich gar nicht erst in oben dargestellten Situationen wiederzufinden. Der Schlüssel sind dabei individuell auf die eigene Situation zugeschnittene Vertragsklauseln. Pauschale oder gar aus Lehrbüchern kopierte Klauseln bilden selten die eigene Situation ausreichend ab und machen es häufig auch unwahrscheinlich, dass der Vertragspartner die Regelungen akzeptiert.

---

[4] Vgl. hierzu z.B. OLG Stuttgart, Urt. v. 07.04.2022 – 2 U 63/21.

Ein Lieferstopp kann hilfreich sein, sollte aber wohl überlegt und kommuniziert sowie vorab rechtlich geprüft sein. Ansonsten drohen weitreichende Folgen, von hohen Schadenersatzforderungen des Kunden bis zum Erlass einer einstweiligen Verfügung.

Next Step: Kontaktaufnahme

Wir unterstützen Sie gerne bei der Absicherung Ihrer vertraglichen Risiken – sei es durch vorausschauende Vertragsgestaltung, die Prüfung von Möglichkeiten zur Anpassung oder Beendigung von Verträgen sowie dem Festlegen der weiteren Schritte. Gerne erläutern wir Ihnen unser Vorgehen ausführlich in einem persönlichen Gespräch. Nehmen Sie jetzt unverbindlich Kontakt auf!

T + 49 681 / 859 160 0

E info@reuschlaw.de